

# *funnel*

¿Quieres saber el hábito de consumo de tu público? con el funnel podemos visualizar el recorrido desde el primer click hasta la compra final.

Recibe el nombre de embudo de ventas o funnel de ventas porque conforme avanzan por cada etapa, se va haciendo cada vez más estrecho por lo tanto el número de contactos registrados se depura hasta tener leads certeros listos para cerrar la venta.

**Objetivo Central:**  
Pasar de la audiencia a los leads y convertirlos en clientes.

## *atracción*

Sitios Web conectados a Fb e Instagram generando contenido de atracción para el Buyer Persona.

## *conversión*

El visitante pasa a ser un lead a través de las pautas de funeles en FbAds y GoogleAds y la activación de pixeles con el seguimiento en los dashbording y CRM

## *leads*

En esta parte del embudo, llevamos los leads hacia el compromiso con la marca en tres etapas: TOFU, MOFU Y BOFU.